LES GUIDES PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE LA CRÉATION

Réalisés à la demande du COMITÉ DU SMAC
par Guillaume Erner, docteur en sociologie, diplômé de l'École supérieure de commerce de Toulouse, maître de conférences à l'Institut d'Études Politiques (Sciences-Po Paris)

Guide N°1

Comment réussissent les meilleurs revendeurs ?

Le point de vente idéal : acheter ou créer ? Son concept, son implantation, le budget (travaux), sa taille, son ambiance, les secrets des magasins qui gagnent.

Muscler une politique commerciale : connaître sa clientèle, la fidéliser, l'équipe de vente, la communication,les promotions, l'assortiment, la vente à distance.

(Mieux) Gérer son point de vente : organiser et optimiser la gestion, le budget, le cash-flow et le plan de financement, le tableau de bord d'exploitation, bien acheter.

Conquérir de nouveaux clients : vitrines, règles d'or pour répartir l'espace, la décoration, les linéaires.

Comprendre et fidéliser sa clientèle : règles d'or pour comprendre ses attentes, satisfaire ses désirs. Le consommateur et les 35 h, sa segmentation, le syndrome « c'est moi qui l'ai fait ».

Guide N°2

Comment s'adapter aux mutations ?

Cette seconde étude, axée beaux-arts et loisirs créatifs, réalisée en 2004, s'avère riche en enseignements.
Les 5 volets de l'étude :

1. Les tendances qui fonctionnent dans le domaine des beaux-arts et des loisirs créatifs.
2. Quelques recettes éprouvées relatives aux animations commerciales du secteur.
3. Des techniques de vente
4. Un mode d'emploi de l'informatique pour les professionnels du domaine.
5. Les meilleurs stratégies du secteur.

Guide N°3

Ouvrir un point de vente (ou un rayon dans son point de vente) dans le domaine des activités manuelles créatives.

Guide paru à l'occasion du SMAC 2005. Il s'adresse principalement aux porteurs de projet qui envisagent d'entreprendre dans ce domaine et qui se posent une multitude de questions.
Il donne succinctement quelques conseils utiles et pratiques dans ce domaine spécifique.

Avant d'ouvrir un point de vente
Les questions à se poser avant d'ouvrir. Faut-il une étude de marché ? Faut-il opter pour une franchise ?

Avant d'ouvrir un rayon :
Les questions à se poser ; les différentes manières de procéder ; les solutions généralement adoptées.

Choisir son secteur d'activité
Loisirs créatifs, arts du fil, encadrement, beaux-arts.

Trouver un point de vente

Où être aidé : les organisations professionnelles, chambres de commerce, les fournisseurs qui proposent leur aide.

Votre banquier : perception du secteur par les banques ; que peut-on leur demander ? Comment les convaincre ?

Les magasins « modèles » : portraits de magasins modèles, réels ou fictifs, emplacement, surface, loyer ; équipe de vente ; politique commerciale adoptée, résultats obtenus.

Finaliser son projet : côté finance ; architecture et magasin ; merchandising ; recruter ; construire une identité de point de vente.

Ouvrir et le faire savoir : quelles opérations retenir et comment les effectuer ; les relations avec les passionnés ; opérations caritatives ; travailler avec les collectivités.

Politique d'achat et de vente : le stock à réunir pour débuter dans chacun des quatre secteurs ; les conditions obtenues ; les animations commerciales.

Les difficultés à anticiper : la concurrence des grandes enseignes et des hypers ; problèmes de stocks, questions de trésorerie ; phénomènes de mode ; comment développer son affaire ?

Prix de chacun de ces 3 guides : 30 € (+ frais de port)

Tarif au 30/09/06, modifiables sans préavis. Tous droits de reproduction réservés ©Copyright Comité du SMAC 2006. Toute reproduction, même par photocopie, est interdite.

BON DE COMMANDE

à renvoyer avec le règlement à : COMITÉ DU SMAC - 12, rue des Pyramides - 75001 PARIS

Entreprise _____

Activité _____

_____

La commande est passée par :

Nom _____ Prénom _____

Fonction _____

Adresse _____

_____

Code postal _____ Ville _____

_____

Téléphone _____ Fax _____

E-mail _____

Je souhaite recevoir :

❒ Guide N°1 *Comment réussissent les meilleurs revendeurs ?*
au prix unitaire de 30 € (+ 3,80 € de participation aux frais de port)

❒ Guide N°2 *Comment s'adapter aux mutations ?*
au prix unitaire de 30 € (+ 3,80 € de participation aux frais de port)

❒ Guide N°3 *Ouvrir un point de vente (ou un rayon dans son point de vente) dans le domaine des Activités manuelles créatives*
au prix unitaire de 30 € (+ 3,80 € de participation aux frais de port)

❒ **Offre spéciale : Les 3 guides au prix global forfaitaire de 70 €**
(+ 7,60 € de participation aux frais de port)

Offre spéciale adhérents Créaplus et Créalliance
❒ **24 € l'exemplaire** (envoi offert). **Quel N° ?** ❒ 1 ❒ 2 ❒ 3
❒ **50 € les 3 guides,** commandés ensemble (envoi offert).

COMITÉ DU SMAC • 12, Rue des Pyramides 75001 Paris
Fax. 01 42 60 12 25 • smac-secretariat@wanadoo.fr